



ブリッジインターナショナル株式会社

〒154-0012 東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル7F
 TEL 03-3413-7400 / 採用担当
 URL <http://www.bridge-g.com> お問い合わせ info@bridge-g.com

【設立】2002年1月8日
 【資本金】3,000万円
 【事業内容】戦略的ビジネスプロセスアウトソーシングサービス（BPOセンターによる営業アウトソーシング、セールスサポートセンター、人材アウトソーシング）
 【従業員数】20名



代表取締役社長
吉田 融正氏

CRMのプロが立ち上げた注目企業。
 戦略的ビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）の実践で、急成長中

クライアントの営業業務改善を実現するあたらしい形のアウトソーシングサービスを実現
 初年度黒字を果たし、2003年度 前年度比3倍の売上達成へ向けコアメンバーを募集

CRMを知りつくした上で
 生まれた新しいビジネス

代表取締役社長の吉田氏は、CRM（顧客管理システム）最大手米シールシステムズの日本法人を立ち上げた経歴を持つ。その吉田氏が数人の仲間と共に独立し、2002年1月に設立した企業がブリッジインターナショナルだ。

ブリッジのコアビジネスは、営業向けビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）である。このビジネス立ち上げの背景には、前職で感じた単なるCRM導入への疑問があったという。

「CRMを入れさえすれば必要な顧客データがタイムリーに手に入る、もっと効率がよくなると経営層は考えがちです。しかし本来そうした効果は、営業マンの頻繁な入力行為なしには成り立たないもの。結局は営業サイドに負担を掛け、かえってその業務効率を下げってしまうケースを私たちは目の当たりにしてきました」

そこで生み出されたのが、ユーザーの営業プロセスをコア（自社

の社員でなければできない業務）とノンコア（外部に依託することで効率化の図れる業務）に分類し、ノンコア部分を請け負うことでユーザーの業務効率化を最大限高めるアウトソーシングサービスだ。

具体的には、見込み・休眠顧客に対するアプローチ、定期的なフォローによるリレーションの構築、顧客満足度の調査や傾向分析、また営業活動報告をブリッジが支援

することで、ユーザーの営業マンが新規開拓や受注活動にのみ専念できる環境をつくっていく。それをBPOセンター、セールスサポートセンター、人材サービスと多岐に渡るサービスで実現している。「当社の強みは、個々のユーザーによって異なる営業スタイルを1連のプロセスによって明確に定義し、改善に向けた最適なプランニングまでを行える点にあります」

従来の画一的なものとは一線を画す、戦略的なアウトソーシングサービス。設立してまだ1年にも関わらず、既に製造業を中心に約8社に導入実績があることは、その証明であるといえよう。

仕事内容 組織の両方で
 他にはない体験ができる。

今後、より一層の事業拡大を睨んでブリッジは今営業メンバーを積極的に募集 중이다。それは同時に立ち上げ間もない会社を担うコア

メンバーの募集でもある。

「最終的には、営業BPOに特化したコンソーシアムをつくりたい」

そう語る吉田氏の言葉にも、同社で実現できる仕事の大きさが目に浮かぶようだ。



ホームページ上で、営業アウトソーシングの具体的な内容、サービスの詳細等の情報が得られる。

(<http://www.bridge-g.com>)

募集要項

- 【募集職種】セールスマネージャー、コンサルタント
- 【資格】25～40歳。コンサルティング営業経験者歓迎。
- 【給与】年俸+業績給
- 【勤務地】東京都世田谷区駒沢（本社）
- 【勤務時間】9：00～18：00
- 【休日休暇】完全週休二日制、祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇
- 【待遇】業績連動賞与、ストックオプション、社保完
- 【応募】求人情報サイト（info@type.co.jp）
 で社名検索後、規定フォームに従ってご応募下さい。履歴書・職務経歴書をinfo@bridge-g.comへお送りください。